

Le magazine du MEDEF Sarthe



Enthousiasme

Solidarité

Proximité

Ouverture

Engagement

Transparence

Créativité

Modernité

Dialogue

L'international :

Pourquoi, comment et quand ?

Juin - oct. 2014

Actions

Ici les Boîtes Bougent, une nouvelle édition à succès

La culture entre dans les entreprises

Le prochain salon du Stage avec l'Université du Maine

Zoom sur

L'Université d'été du MEDEF : incontournable pour les sarthois en 2014 !

L'URSSAF et ses mandataires

Les nouveaux adhérents

Et encore...

Les infos juridiques à ne pas manquer

La réforme territoriale : le MEDEF Pays de la Loire prend position

Nouveau service emploi - formation pour vous accompagner


MAYENNE
Tél. 02 43 04 43 54
ALENÇON
Tél. 02 33 29 21 11
ARNAGE
Tél. 02 43 21 13 08
LAVAL
Tél. 02 43 53 11 11
ORLEANS
Tél. 02 38 70 82 70
TOURS
Tél. 02 47 49 49 49


Mercedes-Benz

MAIS QUE FAIT LE MEDEF ?



Stéphane Galibert, Vice-président du MEDEF Sarthe

Plusieurs chefs d'entreprise m'ont posé cette question ces derniers temps et croyez-moi, cela m'a interpellé !

Lorsque tout va bien l'action syndicale est fluide et consensuelle.
En revanche, quand les voyants virent au rouge avec une croissance nulle et un chômage à la hausse, chacun se referme et cherche éventuellement un bouc émissaire.

L'action syndicale devient alors plus délicate.
Le dialogue social se durcit. Les avis se radicalisent. Les différences s'amplifient, exacerbées par l'inquiétude.

Permettez-moi de vous répondre que le MEDEF Sarthe est et sera ce que vous en faites et en ferez... S'il est un rassembleur et un facilitateur exceptionnel pour faire entendre votre voix, vous serez toujours votre meilleur défenseur !

Aussi, soyons dynamiques, énergiques dans nos demandes et nos exigences. Participons et aidons nos mandataires. Donnons des informations et oeuvrons dans nos commissions régionales ou nationales.
Bref, faisons-nous entendre et prenons notre destin en main.

Nous sommes 16 000 entreprises en Sarthe, dont 1200 adhèrent au MEDEF Sarthe et seulement 200 ont signé la pétition avant notre rendez-vous en Préfecture le 11 décembre 2013. Bien trop peu…

Le MEDEF Sarthe agit pour vous, mais il doit le faire avec vous car nous serons plus forts et efficaces auprès de nos instances nationales et vis-à-vis des décideurs politiques.

En attendant, prenez le temps de lire ce magazine, voilà ce que fait votre MEDEF Sarthe…

Bien à vous.

Sommaire

Directeur de publication : S.Galibert
Conception - rédaction : Pressentiel
Impression : Imp.Auffret-Plessix
Crédits photos : MEDEF - Fotolia © vege
Papier 100% recyclé, fabriqué à Bessé sur Braye - Imprimé en encres végétales

MEDEF Sarthe - 02 43 23 20 80 - info@medef-sarthe.fr - www.medef-sarthe.fr
Les Bureaux de l'Étoile - 7 avenue François Mitterrand - 72000 Le Mans

23 fév. 2014
Visite et échange Sephira



Régis Senegou, Dirigeant de Sephira, et ses équipes se sont fait un plaisir de faire visiter leurs locaux, particulièrement agréables, et de présenter leur activité et les nouveaux challenges qu'ils se sont fixés. L'échange s'est poursuivi de façon tout aussi conviviale lors du point rencontre, pendant lequel Olivier Marechau a présenté le site internet « Un jeune - un pro » et Philippe Legroux, Vice-président du Tribunal de Prud'hommes a mis en alerte les chefs d'entreprise quant à la nécessité d'anticiper les contentieux en matière de droit du travail.

26 fév. 2014
Lancement de Vis-ma-vie

La troisième édition du dispositif « Vis ma vie » imaginé par le MEDEF Sarthe, en partenariat avec l'Inspection Académique et de la Direction Diocésaine de l'Enseignement Catholique de la Sarthe, a été lancée en février dernier.
Accueillis au lycée Funay - Hélène Boucher, lors d'un petit-déjeuner convivial, les participants ont découvert leurs binômes avec lesquels ils vont établir des relations privilégiées. Ils sont trente cette année. Côté entreprise, tous les profils sont représentés. Côté éducation, les chefs d'établissement sont issus à la fois de collèges, lycées, qu'ils soient publics ou privés.
Afin d'entrer directement en matière, deux binômes 2013 sont venus apporter leur témoignage sur cette expérience inédite.
De quoi donner des idées et des envies ...
Les binômes seront à nouveau conviés en juin pour partager leurs vécus sur cet engagement.

23 mars 2014
Rencontre à l'Epicerie Solidaire



La visite et le point rencontre organisés à l'Épicerie Solidaire en mars dernier ont été l'occasion de découvrir cette structure qui rend les bénéficiaires véritablement acteurs de leurs parcours. Pour accéder à cette petite épicerie hébergée au coeur du centre social des Sablons, ils doivent non seulement s'acquitter d'un coût équivalent à 10% des produits achetés, mais aussi s'engager dans un dispositif limité dans le temps qui les conduit à participer à la mise en rayon et à suivre des formations (gestion de budget, cours de cuisine pour éviter de consommer des plats industriels, rudiments sur l'équilibre alimentaire, fabrication de produits d'entretien, etc.). Jean-Luc Catanzaro, parrain de la structure depuis deux ans, était à l'initiative de la rencontre. *« Celle-ci était un avant goût de ce que nous préparons pour le 01 décembre 2014, puisque nous ambitionnons de proposer un dîner de bienfaisance à destination des entrepreneurs sarthois et au profit des bénéficiaires de l'Épicerie solidaire »*. A vos agendas !

22 avr. 2014
Assemblée générale et dîner-débat



L'Assemblée générale du MEDEF Sarthe, qui s'est déroulée dans l'enceinte Antarès, a été l'occasion d'évoquer les nombreux temps forts proposés en 2013 et de remercier l'équipe, l'ensemble des adhérents, membres du bureau, mandataires et membres de commissions. En 2014, afin de renforcer notre réseau et de porter encore plus haut les couleurs de l'entreprise, l'accent est mis sur le recrutement de nouveaux adhérents tout en étant attentif à la qualité de leurs engagements. *« Nous recherchons avant tout des adhérents acteurs de leur association ! »* explique Stéphane Galibert, son Président.
L'Assemblée générale a été suivie d'un point rencontre puis d'un dîner-débat sur la thématique « Le management par la motivation » en écho au lieu prestigieux qui accueillait les participants. C'est le deuxième dîner-débat organisé cette année, après celui du 27 janvier dernier (voeux du MEDEF), dédié à l'appel à propositions « France 2020 ».

A NOTER : 30/06/14 - **Point rencontre chez Maliterie.com**
07/07/14 - **Soirée Karting**

ICI LES BOÎTES BOUGENT 2014

23 et 24 mai 2014
Le public était au rendez-vous...





La manifestation est désormais ancrée comme l'événement printanier des sarthois pour faire le lien entre tous les publics et les acteurs économiques du territoire. L'enthousiasme de la commission Promotion de l'entreprise du MEDEF Sarthe, présidée par Patricia Charton, en charge de l'organisation de l'événement a permis de faire oublier une météo peu clémente cette année encore. Organisée le 23 et 24 mai derniers, la quatrième édition d'Ici Le Boîtes Bougent a tenu sa promesse : promouvoir l'esprit d'entreprendre, les savoir-faire sarthois et le dynamisme de notre territoire.
7000 visiteurs (étudiants, demandeurs d'emploi, salariés) et entrepreneurs se sont rencontrés de façon informelle sur la place de la République au Mans, pour cette manifestation ouverte à tous et très visible.

En partenariat avec la C.C.I du Mans et de la Sarthe, Malakoff Médéric et l'Université du Maine, et soutenue par de nombreux acteurs locaux ou entreprises, Ici Les Boîtes Bougent 2014 a mis en avant deux thèmes principaux : l'emploi et la relation éducation-entreprise.





« Job dating » et « alternance dating »
Les entreprises se sont davantage mobilisées cette année pour adresser des offres d'emploi. A lui seul, le MEDEF Sarthe en a rassemblé plus d'une centaine pour le job dating du samedi, organisé en partenariat avec Pôle Emploi, les Maisons de l'emploi et la Mission Locale.
L'ambition a été élargie à la promotion de l'alternance. Les espérances initiales du MEDEF Sarthe ont d'ailleurs été largement dépassées avec plus de quinze offres fermes à pourvoir lors de « l'alternance dating » du vendredi.

Éducation et entreprise
Le rapprochement entre le monde de l'éducation et celui de l'entreprise a pris une nouvelle dimension avec une forte implication de l'Université du Maine, dont les étudiants majoritairement sarthois ont tout intérêt à bien connaître le tissu économique local et à établir des liens avec les entreprises.


Le concours « Des Clichés dans les Boîtes » proposé aux collégiens et lycéens de Sarthe s'est clôturé pendant la manifestation avec l'exposition des photos et la remise des prix (cf. page 8).






Une visite officielle de tous les stands a précédé le point rencontre des adhérents du MEDEF Sarthe, qui s'est tenu une nouvelle fois sur la Place de la République, le vendredi soir.
Avec en toile de fond les stands des exposants, ces deux jours ont été rythmés par de nombreuses animations destinées à créer un contexte d'échange convivial et à attirer le public : cours de zumba ou de cuisine, démonstration de boxe thaïlandaise et de Taekwondo, animation maquillage des Miss 24, essai gratuit du simulateur de pilotage de l'A.C.O., etc.

La commission Promotion de l'Entreprise du MEDEF Sarthe, remercie tous ceux qui ont soutenu ou participé à Ici Les Boîtes Bougent, en tant que partenaires ou visiteurs.



SARTHE TELECOM VOIT PLUS GRAND ...

Alors que l'opérateur de télécommunications sarthois s'apprête à fêter ses 10 ans, il enregistre un développement accéléré depuis ces douze derniers mois avec une croissance de 32% du chiffre d'affaires (2013 / 2012).
Ce succès est le fruit d'une nouvelle impulsion qui vise notamment à développer une présence nationale via un réseau de distribution indirecte, au travers de sa marque Serveurcom.
Trop à l'étroit dans ses anciens bureaux de la rue Barbier au Mans, il vient d'emménager dans de nouveaux locaux (ceux de l'ancien restaurant Le Beaulieu), plus spacieux et adaptés à son ambition,

Tout en restant fidèle à l'idée fondatrice de Damien Watine, son PDG, qui était « *d'offrir aux PME-PMI une alternative pour leurs services télécoms en bénéficiant du meilleur des deux mondes : la proximité et le service d'un acteur local, et la qualité des réseaux physiques des opérateurs nationaux »,* Sarthe Telecom a fait du chemin depuis dix ans. Il est passé de revendeur de solutions téléphoniques à opérateur global de télécommunications, en direct et en indirect.

Mieux servir les entreprises locales avec Sarthe Telecom
En Sarthe, il est le fournisseur attitré d'un millier d'entreprises et de collectivités qui voient en lui un prestataire fiable et performant pour la fourniture et la gestion simplifiée de l'ensemble de leurs services télécoms.
Il propose en effet un catalogue complet de solutions Voix, Données, Internet et accompagne ses clients dans le développement des nouveaux usages : accès Internet toutes technologies, téléphonie - communications unifiées (fixe et mobile, visio-conférence, instant messaging, etc.), réseaux privés MPLS, sécurisation des données.

Repères

Création : 2004 - au Mans

Activité : opérateur global de télécommunications
- Téléphonie fixe : abonnements et communications
- Téléphonie mobile : MVNO
- Matériels : IPBX, PABX
- Centrex IP
- Convergence : sonneries simultanées, messagerie unique, numéro unique, fax to mail
- Messagerie : email, noms de domaines
- Partage et travail collaboratif
- Internet : ADSL, SDSL, fibre optique
- Sécurité : backup, VPN, firewall, anti-virus

3500 clients : PME-PMI, grands comptes publics et privés

20.000 utilisateurs de solutions de téléphonie

5.500 sites équipés de solutions Serveurcom

28 collaborateurs

CA 2013 : 6,2 millions d'euros

Contact

Dirigeants : Damien Watine et Yannick Garond

3 place des Ifs - LE MANS
Tél. : 01 75 000 220
contact@sarthetelecom.com
www.sarthetelecom.com

Sarthe Telecom a su se faire un nom sur le département et a conquis la confiance de grands comptes et institutionnels locaux.

Un déploiement national avec Serveurcom
En 2011, fort d'un savoir-faire reconnu ainsi que d'une offre compétitive, il entreprend d'étendre sa présence commerciale en France pour poursuivre son développement. Sa connaissance du marché de la vente indirecte et les opportunités laissées par les autres opérateurs dans ce domaine l'incitent alors à se structurer pour mettre en place une organisation dédiée à ce canal, sous la marque Serveurcom.

Deux ans plus tard, la distribution indirecte représentait déjà 70% de l'activité totale de l'entreprise.
Cette année, les moyens sont mis pour poursuivre le renforcement de ce réseau. Objectif : 100 partenaires actifs d'ici la fin de l'année et un chiffre d'affaires de 10 M€ en 2015.

Un nouveau siège social



L'investissement dans les prestigieux locaux de la place des Ifs au Mans marque la confiance de l'équipe dirigeante dans ses perspectives de développement (doublement de la surface de bureaux).
C'est aussi l'occasion pour Sarthe Telecom d'affirmer son mode de fonctionnement « start-up ».
Avec une moyenne d'âge de 29 ans, chacun est incité ici à travailler dans un esprit participatif et convivial, ainsi qu'à développer en permanence sa curiosité technologique (open-space très lumineux, laboratoire de veille, derniers équipements à disposition pour des tests, etc.)
Le bien-être et la santé au travail des collaborateurs prennent également une nouvelle dimension dans ces locaux entièrement réaménagés pour l'occasion : espace cuisine avec baby-foot et jeu de fléchettes, salle de sports, appareil de massage...

UNIVERSITÉ D'ÉTÉ 2014

27 et 28 Août 2014
La Sarthe montre son attractivité !





Plus que jamais l'événement sera incontournable cette année pour les sarthois !
Chaque année l'Université d'été du MEDEF, organisée sur le campus de Jouy-en-Josas constitue un grand moment fort de réflexion et d'échange pour les entrepreneurs et leurs MEDEF territoriaux. Cette année, les 27 et 28 août prochains marqueront une nouvelle étape dans la communication des entrepreneurs sarthois vis-à-vis de leurs pairs nationaux.

La Sarthe à l'honneur
Souhaitant valoriser le territoire et ouvrir les entrepreneurs à d'autres rencontres, le MEDEF Sarthe a fédéré un élan d'enthousiasme auprès des acteurs locaux en leur proposant d'organiser une présence sur le prestigieux événement de la première organisation patronale de France.
Le Conseil général de la Sarthe, Sarthe Développement, Le Mans Développement, Le Mans Evénement, I Event System et l'A.C.O. se sont donc mobilisés. Ils tiendront ensemble et avec tous les entrepreneurs volontaires un espace privatisé aux couleurs de la Sarthe pendant toute la durée de l'événement.

Rencontrer 5.000 entreprises sur 2 jours : c'est possible !
C'est une occasion unique de constituer et renforcer vos réseaux et de participer à un événement où les dirigeants des plus grandes sociétés françaises se déplacent en personne.
Avec 5.000 visiteurs enregistrés l'an dernier, l'affluence sera encore au rendez-vous en 2014, d'autant plus que deux temps forts sont annoncés par le MEDEF national :

- La présentation des conclusions de l'appel à propositions « France 2020 », lancé par Pierre Gattaz à l'occasion du même événement un an auparavant
- La présentation des résultats des « Assises du MEDEF », également initiées par le Président de l'organisation dans le but de rendre le MEDEF à ses territoires.

Un contenu riche
Cet événement majeur de la rentrée en France s'appuie sur une programmation inégalée de débats inattendus et d'échanges sans tabou, avec des intervenants de très haut niveau, dans une ambiance conviviale et détendue, pour mieux décrypter le monde d'aujourd'hui.
En 2013, 200 intervenants de 20 pays différents ont apporté leurs éclairages. 20 conférences thématiques et 4 plénières prestigieuses ont permis d'écouter des personnalités de tous horizons. 450 journalistes (TV, radios et presse écrite) ont suivi l'événement, donnant lieu à plus de 400 reportages et interviews. L'espace partenaires comptait 116 stands d'entreprises.
Cette année, Guillaume Richard, PDG de O2 Développement est invité à la tribune lors de la plénière d'ouverture qui est un moment culminant sur les deux jours.

Vous l'avez compris, la Sarthe veut montrer sa force et compte sur vous pour participer !
Votre MEDEF va même jusqu'à mettre à votre disposition un car sur la journée du jeudi 28 août, qui fera l'aller-retour sur la journée.

Inscrivez-vous vite au 02.43.23.20.80 ou sur info@medef-sarthe.fr !

ET LES GAGNANTS SONT ...

« Des clichés dans les boîtes »

Le premier concours photo « Des clichés dans les boîtes » s'est terminé en apothéose sur « Ici les Boîtes Bougent », place de la République au Mans. Les réalisations de tous les élèves ou groupes classes y étaient exposées. La remise des prix a eu lieu le vendredi 23 mai en ouverture du point rencontre des adhérents.





Léna Delorme - Collège J.Peletier (Changé)



Centre éducatif Montjoie - Le Mans

Quinze établissements publics et privés ont choisi de participer à cette initiative inédite en Sarthe, organisée depuis quatre mois par le MEDEF Sarthe en partenariat avec l'Éducation Nationale, la Direction Diocésaine de la Sarthe, le Conseil général, la Chambre des métiers et de l'artisanat, la C.C.I. du Mans et de la Sarthe, la F.F.B et l'U.I.M.S de la Sarthe.

Certains ont choisi de concourir en « individuel » et les autres en « groupe » (classe ou établissement).
Dans la première catégorie, c'est Léna Delorme du Collège Jacques Peletier (Changé) qui remporte le premier prix suivie de Pauline Largeau (Collège Albert Camus au Mans) et Nicolas Pallone (Lycée Montesquieu au Mans).
Les vainqueurs de la catégorie « Groupe » sont le Centre Éducatif Montjoie au Mans (1er prix), le collège Le Ronceray au Mans (2ème prix) et le Collège Jacques Peletier à Changé (3ème prix).

Les jeunes ou les établissements repartent avec quelques lots mais ce sont surtout l'ouverture d'esprit, les rencontres effectuées et l'élargissement du regard qui ont enrichi tous les participants.
L'enthousiasme enregistré pour cette initiative encourage déjà à imaginer la deuxième session...

L'ENVIRONNEMENT : UNE AIDE À LA VENTE ...

Clauses environnementales

La réforme européenne des marchés publics

Les États membres de l'Union Européenne ont jusqu'en avril 2016 pour transposer les nouvelles règles liées à directive 2014/23/UE du 26 février 2014 sur l'attribution de contrats de concession, dans leur droit national. L'objectif est d'encourager une concurrence équitable et de permettre un meilleur rapport qualité prix, en mettant l'accent notamment sur des considérations environnementales.

La directive prévoit un certain nombre de règles concernant la prise en compte du respect des obligations environnementales pour l'attribution ou l'éviction de marchés publics.
Elle définit les conditions d'utilisation des labels écologiques ou équivalents dans les marchés publics (référence à un label spécifique, critères objectifs et non discriminatoires, etc.).
Elle prévoit la possibilité de tenir compte de tous les facteurs de production, prestation de services ou commercialisation, même si ces facteurs ne font pas partie de la substance matérielle du produit (ex : utilisation de machines efficaces en termes énergétiques, etc.).
Enfin, la directive privilégie une approche basée sur le meilleur coût du cycle de vie des biens et services, en tenant compte des coûts internes et externes (ex : émission de gaz à effet de serre).

Visite de Biodevas Laboratoires



Biodevas Laboratoires était sous le feu des projecteurs il y a quelques semaines lors de l'inauguration de sa troisième extension en dix ans, en présence du Ministre Stéphane Le Foll.

Il faut dire que cette pépite sarthoise est exemplaire en termes d'innovation, de développement et d'implication environnementale. Elle a mis au point une technologie permettant de réduire les traitements chimiques en agriculture et en élevage, tout en gagnant en productivité.

Afin d'échanger avec les adhérents du MEDEF Sarthe désireux d'en savoir plus sur cette approche responsable et sur les enjeux de l'industrie du biocontrôle en France, le comité environnement a organisé une visite de l'entreprise le 3 juin.

SALON DU STAGE
16 oct. 2014





En 2013, le salon du stage s'était trouvé en difficulté lors du retrait de son partenaire principal historique. Le MEDEF Sarthe s'était alors fortement investi pour pérenniser l'action, en étroite collaboration avec l'Université du Maine. Une nouvelle relation était née entre les deux partenaires. Elle s'est depuis encore renforcée. Désormais, le salon du stage est un événement incontournable pour tous...

En 2013, près de 800 étudiants aux profils variés, en quête de stages ou de contrat de professionnalisation et 45 entreprises ou institutions se sont rencontrés et découverts.
Cette année, le rendez-vous est donné le 16 octobre prochain à la Halle au Sport de l'Université du Maine qui s'animera à nouveau avec une soixantaine d'entreprises attendue, offrant une large représentativité des secteurs d'activité en Sarthe (industrie, collectivités, assurance, banque, armée, commerce, etc.).

L'organisation de cette manifestation a permis au MEDEF Sarthe et à l'Université du Maine de travailler une nouvelle fois main dans la main et d'approfondir leurs connaissances respectives. A tel point que l'Université du Maine s'est mobilisée à son tour pour être présente sur Ici Les Boîtes Bougent.

Pour tenir un stand ou proposer des offres de stage : *info@medef-sarthe.fr.*

Commission Jeunes Entrepreneurs

PARCOURS DE FORMATION DÈS SEPT.2014
Accompagnement du créateur d'entreprise

Depuis plusieurs mois, autour du MEDEF Sarthe, la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mans, le Conseil général de la Sarthe, Le Mans Créapolis et Carrefour Entreprise Sarthe ont activement collaboré à la construction d'un parcours d'accompagnement destiné aux jeunes créateurs d'entreprise pour consolider leur lancement après 6 à 12 mois d'activité.
Initialement prévu pour débuter au premier trimestre 2014, l'initiative sera finalement lancée en septembre, faute de participants inscrits. Venez partagez des moments d'échange constructifs...

Si les créateurs ou repreneurs d'entreprise sont entourés au moment de leur lancement, ils déplorent se sentir parfois seuls quelques mois plus tard, alors même qu'ils doivent faire face à de nouvelles missions ou étapes dans leurs projets.
L'objectif du parcours proposé est de renforcer les compétences du dirigeant dans les matières pour lesquelles il n'a pas spécialement de connaissance ou il n'a pas suivi de formations préalables : gestion, comptabilité, commerce, marketing, management, communication…
Toutes les entreprises créées depuis au moins 6 mois (3 ans au plus) peuvent bénéficier de ce programme, éligible à une prise en charge classique liée à la formation.
Concrètement, l'entrepreneur suivra les thèmes de son choix, sur dix demi-journées réparties sur dix mois. Ces sessions seront animées par deux experts de la thématique concernée.
Renseignez-vous et inscrivez-vous pour septembre 2014 !

Thèmes 2014

Comment bien se vendre, présentation minute
Les secrets d'une bonne trésorerie, trouver son BFR
Le quotidien du dirigeant
Les réseaux d'entreprises et d'entrepreneurs
Outils de gestion et tableaux de bord
Comment bien préparer un recrutement ?
Suivi clients, prospects, prescripteurs
Suivi de sa gestion
Comment faire un recrutement ?
Stratégie et optimisation de sa communication

Inscrivez-vous vite !

UNE EXPÉRIENCE INÉDITE

Depuis février 2014, les halls et les salles de réunions des entreprises MITIKI, ALTEXA et FIDAL ont pris de nouvelles formes et couleurs en accueillant les oeuvres d'artistes locaux, peintre, photographe et sculpteur. Cette ouverture sur la culture vise à renforcer la convivialité au sein des équipes, à encourager la communication et à attiser l'intérêt pour toutes les formes d'expression et de créativité.
Les premiers participants reviennent sur cette expérience inédite en Sarthe, proposée par la commission « Culture et entreprise » du MEDEF Sarthe.

Sophie Petetin chez ALTEXA



Dans le cabinet comptable Altexa, près de 45 peintures de Sophie Petetin sont exposées au fil des couloirs et des salles de réunions, à différents étages. L'artiste est venue le 10 avril dernier pour un vernissage réservé aux collaborateurs. Elle a expliqué ses oeuvres, mais aussi sa façon de travailler, ses sources d'inspiration, jusqu'à la présentation de ses outils ! Cela a donné lieu à une soirée très interactive. « *J'ai vu dans cette expérience l'opportunité de changer la vision que l'on peut avoir du lieu de travail en introduisant de la couleur et de la gaieté, de favoriser l'échange et l'expression en sortant des sujets habituels, et enfin de rendre la culture plus accessible en donnant envie de poursuivre l'expérience, de pousser plus fréquemment les portes des musées. Jusqu'à présent, c'est une réussite et nous sentons déjà que les murs vont nous paraître vides quand nous allons décrocher les oeuvres en juillet prochain !* » explique Laurent Godret, Président d'Altexa.
Isabelle Vérité, en charge de l'accueil depuis 22 ans, est ravie d'avoir vu son quotidien égayé. « *Lors de la présentation de l'initiative, celle-ci m'a parue bizarre et déconnectée de notre activité. Même si je n'ai pas la fibre artistique, aujourd'hui je trouve la démarche intéressante et cela donne une image moins austère de notre profession !* »

Bernard Reignier chez FIDAL

Pour Karine Robin, assistante de direction, et ses collègues « *l'annonce de l'initiative était une très bonne nouvelle car elle nous permet de voir des réalisations hors du commun et dans un cadre non habituel* ». Une fois les oeuvres installées, leur enthousiasme n'a pas faibli « *L'artiste a prêté vraiment beaucoup d'oeuvres. Il y en a partout dans les couloirs, les salles de réunions et le hall d'accueil. Qui plus est, il s'est rendu disponible pour nous présenter ses photos et s'est montré très abordable. Sa passion est captivante et communicative* ». Et de conclure « *Personnellement, j'ai découvert une approche de la photographie que je ne connaissais pas, celle qui consiste à utiliser le flou pour exprimer le mouvement. Je suis impatiente de découvrir l'artiste que nous accueillerons ensuite et ses oeuvres* ».
Pour son directeur, Régis Petetin, à l'origine de l'initiative au sein de la Commission Culture & Entreprise du MEDEF Sarthe « *Tout se passe comme nous l'avions imaginé : cette initiative amène l'art vers les collaborateurs et les clients, qui se montrent très réceptifs et elle permet à un artiste local d'exposer et de se faire connaître. Cela confirme notre conviction que c'est une démarche intéressante, qu'il faut pousser. D'ailleurs, depuis que l'action est en place, quelques entreprises sont venues vers la commission pour en savoir plus et pour accueillir, peut être, des artistes lors de la prochaine session en 2015* ».

Lise del Medico chez Mitiki



Le 3ème artiste de cette première édition est le sculpteur Lise del Medico, qui est accueilli chez MITIKI. Nous reviendrons sur son expérience au sein des entreprises dans le prochain magazine.
La première session se prolongera jusqu'à la fin décembre 2014. Si vous êtes intéressé pour la prochaine édition, ***manifestez-vous vite !***

ALERTES JURIDIQUES...

Régulièrement la commission J2F vous adresse un décryptage juridique et réglementaire, simple et utile, au travers de sa propre newsletter. Retour sur quelques points à ne pas manquer...

Migration SEPA

Enquête auprès des entreprises sarthoises

Depuis le 1er février 2014, l'Europe a franchi une nouvelle étape, celle de la mise en place d'un espace unique de paiements en euro, le SEPA. Les virements et prélèvements nationaux que les entreprises utilisaient sont définitivement remplacés par les instruments de paiement SEPA, communs pour l'ensemble des entreprises européennes. Cette harmonisation se veut source de simplification et fait naître de nouvelles opportunités à l'échelle européenne.
Une enquête a été lancée par le MEDEF concernant la migration des TPE et PME après la date butoir (01/02/14).
Elle révèle une appréciation positive, voire très positive, de la migration au SEPA (pour 70% des TPE et PME qui ont finalisé leur migration).
Les TPE et PME qui n'auraient pas encore adopté ces normes doivent le faire en urgence, faute de quoi dès la fin de la période de tolérance (01/08/14), elles ne seront plus en mesure de recevoir ou émettre des virements et prélèvements.
En cas de difficulté, contactez votre équipe MEDEF !

La garantie contre la perte d'exploitation

Déjeuner-débat - juin 2014

Incendie, dégât des eaux, carence de fournisseurs, bris de machine, vol, etc. les risques qui peuvent affecter l'exploitation courante d'une entreprise sont nombreux. Les garantir peut être salvateur...
Encore faut-il intégrer tous les frais nécessaires à la remise en état de l'activité en anticipant la délocalisation de l'activité, en gérant les délais de reconstruction, et ce, en fonction de l'évolution de la situation de l'entreprise chaque année.
C'est le thème du prochain déjeuner-débat proposé aux adhérents du MEDEF Sarthe et qui sera animé par Edouard Clercq du Cabinet ABC Associés au Mans.
Quand on sait que huit entreprises sur dix ne repartent pas après un incendie important si elles n'ont pas mis en place une protection adaptée, mieux vaut se poser les bonnes questions en période de temps calme...

Commission Diagnostic

UN AUTO-DIAGNOSTIC TRICOLORE !

Vert, orange, rouge sont les trois couleurs de la signalisation définissant les niveaux d'alerte dans le prochain outil d'auto-diagnostic dédié aux entreprises et mis en place par un comité d'experts volontaires au sein du MEDEF Sarthe.

Afin de permettre aux entreprises d'évaluer leur situation simplement, de façon confidentielle, à tout moment et en toute autonomie, le comité d'experts du MEDEF Sarthe travaille depuis plusieurs mois à l'élaboration d'un outil complet.

Après avoir défini les indicateurs d'alerte dans huit domaines de gestion de l'entreprise, le groupe prépare actuellement la présentation des résultats du questionnaire sous forme de signalisation tricolore : vert pour aucun danger, orange en cas d'avertissement sur un point ou un danger éventuel, rouge pour un danger avéré.

Les experts travailleront ensuite sur les préconisations (mesures ou contacts à initier) afin de guider les chefs d'entreprise dans les actions concrètes à mettre en place pour assurer la pérennité de leurs activités.

En parallèle, le comité établit le mode d'emploi de l'outil qui sera accessible depuis le site www.medef-sarthe.fr et sécurisé par un code d'identification adhérent.



L'INTERNATIONAL : POURQUOI, COMMENT ET QUAND ?

Avec l'innovation (traitée dans le précédent numéro de votre magazine), l'export est un des leviers de croissance importants pour une entreprise. Si l'international est désormais une démarche actée et soutenue au plus haut niveau, notamment par le biais de nombreuses aides et structures, il n'en reste pas moins que les entreprises qui s'y intéressent, se sentent parfois démunies par l'ampleur de la tâche ... Le MEDEF Sarthe vous livre quelques conseils et bonnes pratiques d'acteurs sarthois, rencontrés pour vous.

Afin de trouver de nouveaux débouchés quand le marché national arrive à maturité ou pour toucher des populations à potentiel et décupler les volumes de vente, l'international offre de réelles perspectives de développement pour toute entreprise, quels que soient son secteur d'activité et sa taille.
Toutefois, la réussite d'une démarche internationale repose sur un projet bien réfléchi...

Construire un projet

Si une opportunité peut parfois déclencher la démarche export (cf. témoignage du Groupe Leblanc en page 15), le succès d'un développement hors frontières nécessite généralement une évaluation fine, ainsi qu'une parfaite préparation et coordination.
Pour cela, beaucoup d'entreprises ont besoin de se faire accompagner. C'est un des rôles de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mans et de la Sarthe, au travers de la Maison de l'international.
Depuis mai 2010, la Sarthe a la chance d'avoir sur son territoire un guichet unique dédié à cette thématique, capable d'accompagner les entrepreneurs dans leur démarche et de les diriger vers les multiples services compétents (UbiFrance, BPI France, Région, etc.). *« Nous réalisons en premier lieu un pré-diagnostic gratuit du projet sur la base des éléments clés à prendre en compte à l'international. Nous passons alors au peigne fin les forces et les faiblesses de l'entreprise, ses produits, son budget, ses ressources humaines, les aspects liés à la protection intellectuelle, etc. »* explique Zélia Aveline du service international de la C.C.I. Ensuite, un conseiller C.C.I. International peut prendre le relais pour un accompagnement sur-mesure et un suivi individualisé.
Outre la mise à disposition d'information économique, de formations techniques, de mises en relations notamment par le biais de ses clubs, la Maison de l'international et l'ensemble de ses partenaires organisent tous les ans un événement prestigieux avec des experts pays, des spécialistes techniques et des ateliers thématiques : ce sont « Les rencontres de l'international ». Cette année, elles mettront à l'honneur le Mexique, en conférence de clôture.

Capitaliser sur l'expérience

Sarthe International, présidé par Sylvie Roux-Brosse, est le club d'entreprises local le plus connu. *« L'échange d'expériences et l'entraide sont des clés de succès que les sarthois commencent à intégrer, mais encore trop d'entreprises essaient de faire de l'export par leurs propres moyens et reproduisent ce qui a déjà été fait par ailleurs »* regrette Patrick Janot, PDG du Groupe Leblanc et l'un des co-fondateurs de la Charte Alliance Export 72. Créée depuis moins de deux ans, cette initiative a pour but de fédérer les énergies communes pour aider les entreprises à accéder à un marché étranger plus rapidement et efficacement. *« Par exemple, nous mettons en relation les entreprises qui sont déjà installées dans un pays avec celles qui veulent y aller, nous partageons nos réseaux, nous mettons à disposition un bureau ou nous hébergeons un VIE sur place »* poursuit-il.

Ne pas y aller tout seul !

Les différences culturelles sont telles qu'il est difficile d'espérer pénétrer un marché sans s'appuyer sur des compétences locales, même si l'entrepreneur se rend régulièrement sur place.
Les solutions sont multiples (prise de participations dans une entreprise locale, joint-venture, accord de distribution, agents commerciaux, etc.). Chaucune d'entre elles a des incidences différentes en termes stratégiques et juridiques, comme l'explique les experts de Fiteco (à retrouver en page 14).
Implanté en Sarthe depuis une trentaine d'années, Matthias Weber a la double culture allemande-française. Il conseille les entreprises dans leurs démarches commerciales vis-à-vis de l'Allemagne et prévient *« parler anglais n'est pas suffisant pour établir de vraies relations commerciales avec un allemand. Il faut parfaitement maîtriser la langue et la culture germanique car les différences culturelles sont fortes et subtiles. Dans les milieux industriels, il faut préparer des dossiers techniques très complets et viser une fonctionnalité parfaite, et enfin être patient car les négociations en Allemagne sont longues et détaillées. Autant dire qu'il vaut mieux avoir au moins un allemand dans son équipe pour conquérir l'Allemagne ! »*
Même écho pour les autres pays. L'AEFCM (Association d'Échange Franco-Chinois du Mans),





qui oeuvre pour faire connaître la culture chinoise et pour développer les échanges entre nos pays*, commence à proposer ses services aux entreprises : des formations inter-culturelles aux missions d'interprétariat ou encore au décryptage juridique du droit chinois (droit des affaires, du travail et du commercial international).
Antoine Rambure, son Président se réjouit du dernier accompagnement d'envergure réalisé en 2013 au sein du Groupe SWM International (LTR à Spay), en collaboration avec leur partenaire chinois, C.T.S. China : des missions de formation et d'interprétariat de 4 à 5 mois chacune et pour une cinquantaine de collaborateurs !

Pays limitrophes ou Asie-Pacifique ?

L'AEFCM estime que les sarthois se montrent timorés pour aborder les marchés asiatiques. *« Début 2014, Shanghai a ouvert une nouvelle zone franche internationale qui la rend financièrement aussi attractive que Hong Kong. Or cette ville compte 24 millions d'habitants ! Et beaucoup de produits français peuvent intéresser les 1,4 milliards de chinois, tels que dans le secteur alimentaire, le luxe (vendu plus cher en Chine qu'en France), l'assurance ou d'autres services »* explique le représentant de l'association.
Toutefois, la prudence recommande généralement de faire ses premiers pas à l'international en commençant par les pays limitrophes, afin de pouvoir être réactif tout en se familiarisant avec les procédures, les adaptations nécessaires et en rôdant son organisation sans mettre en danger le reste de la société.
Maliterie.com installée à Neuville-sur-Sarthe s'apprête ainsi à aborder la Suisse en s'appuyant sur les circuits de distribution qu'elle maîtrise déjà (la vente en ligne) et en adaptant son circuit logistique pour servir ce pays (accord avec un transporteur sur cette zone).

Communiquer encore et toujours !

Dès que l'entreprise a enclenché une démarche internationale, elle doit décliner ses outils de communication en autant de langues et de cultures que nécessaire.
Cela concerne non seulement les plaquettes, sites web, argumentaires commerciaux, conditions générales de vente, mais aussi tout le système d'information qui génère les bons de livraison, factures, etc. Car la communication passe par toutes les étapes de la relation commerciale...
Une relation qui se construit souvent sur la durée et l'établissement d'une véritable confiance, pour ne pas dire une amitié dans certains pays.
« L'échec le plus courant chez les français est le manque de persévérance. Ils ont tendance à déboucher le champagne à la signature d'un contrat alors que pour un allemand par exemple, c'est là que tout commence. Il faut alors l'impliquer sans cesse, communiquer à toutes les étapes d'avancement et redoubler de rigueur » compare Matthias Weber.

Se donner du temps et des moyens

L'expansion export prend du temps, non seulement pour l'élaboration du projet, mais aussi en phase d'approche marché. Dans certains pays, la négociation est culturellement très longue. Dans d'autres, ce sont les barrières bureaucratiques qui vont allonger les délais.
Quoiqu'il en soit, engager un projet à l'international nécessite d'avoir les moyens de persévérer et d'attendre des retombées parfois tardives (mais souvent fructueuses). Certaines aides peuvent compléter les dispositifs de financement déjà existants.
BPI France propose notamment un prêt international de trésorerie, non affecté (pour financer tout ce qui en est exclu dans le cadre d'un prêt bancaire comme un salon par exemple), sur une durée relativement longue (7 ans), sans garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant, et assorti d'un différé de deux ans ... Le temps que les actions misent en place commencent à porter leurs fruits.

Ainsi, si vous avez une forte assise locale ou dans votre secteur d'activité, élargissez vos ambitions et faites-vous entourer pour pousser les portes de l'international...

* L'association soutient également un projet de création d'un futur Institut Confucius en Sarthe à destination de tous les publics qui s'intéressent à la Chine (particuliers, entreprises, collectivités et organisations professionnelles).



VOTRE EXPERT-COMPTABLE ... À VOS CÔTÉS À L'INTERNATIONAL

L'internationalisation de l'entreprise ne doit plus relever d'une stratégie strictement individuelle. Elle doit résulter d'une action collective territorialisée où les relations de proximité exercent un rôle déterminant.
Pour réussir à l'international, le message des experts du cabinet FITECO est le même que celui qu'ils ont l'habitude d'adresser aux créateurs ou repreneurs d'entreprise : faites-vous accompagner par des spécialistes et ne partez pas seul !

Toute entreprise, qu'elle exerce en zone rurale ou en coeur de ville, dans l'industrie, le commerce ou le tertiaire, est tenue d'améliorer ses performances ou de maintenir son niveau d'activité. Pour cela, certaines d'entre elles doivent créer de nouveaux échanges et trouver des opportunités de développement à l'international.

En tant que cabinet de conseil et d'expertise comptable, FITECO accompagne ses clients dans leurs projets et à chaque étape de la vie de leur activité.

Plus fort avec PrimeGlobal
Afin de parfaire cet accompagnement à l'international et de sortir des frontières françaises, FITECO a choisi devenir membre indépendant de PrimeGlobal. Cette association internationale d'envergure réunit des cabinets d'expertise comptable, de conseil et d'audit et permet ainsi de s'entourer de compétences spécifiques.
« Grâce à ce partenaire technique, nous bénéficions d'outils et de services dédiés nous permettant d'accompagner et de conseiller nos clients implantés dans près de 86 pays répartis sur les quatre continents et sur des problématiques très diverses (comptables, juridiques, fiscales, sociales…) » explique un des expert FITECO.

En Europe, le cabinet réalise ainsi les formalités de création du Numéro d'Identification Fiscale (NIF).
De nombreux États membres utilisent un NIF pour identifier les contribuables et faciliter l'administration de leurs affaires fiscales intérieures. Les NIF sont également utiles pour identifier les contribuables qui investissent dans d'autres États membres et sont plus fiables que d'autres éléments d'identification, comme le nom ou l'adresse.
FITECO intervient également régulièrement pour conseiller des clients expatriés en Europe, sur des spécificités fiscales telles que le traitement de dividendes perçus d'une société française.

Sur les autres continents, grâce à ses relations internationales fortes, FITECO réalise des missions d'études d'opportunités dans le cadre de projets de création d'activité. Le cabinet rend également possible la mise en relation avec d'autres entreprises établies sur place et qui peuvent être commercialement intéressantes pour l'implantation et le développement de leurs clients.

Les missions réalisées pour accompagner les entreprises dans leurs démarches internationales sont nombreuses. Ces quelques exemples ci-dessus prouvent que la compétence de l'expert-comptable ne s'arrête pas aux frontières françaises.

La mondialisation des échanges est une donnée désormais bien intégrée au sein du cabinet FITECO, qui intervient aussi bien dans l'accompagnement d'une clientèle française à l'étranger, que dans le conseil d'entreprises internationales qui souhaitent s'implanter en France et se mettre en relation avec les structures présentes sur le territoire.



FITECO

Activité : Expertise comptable - conseil - audit - commissariat aux comptes
- Création/Reprise
- Gestion
- Social
- Juridique
- Fiscalité
- Patrimoine
- Transmission
- Audit
- Développement durable
- International
- Consulting
- Formation

Siège social : Laval

53 bureaux sur 14 départements du grand Ouest et de l'Ile de France

Effectif : 1000 collaborateurs

Contact Sarthe

9 bureaux FITECO en Sarthe

Pour accéder aux coordonnées du bureau FITECO le plus proche, rendez-vous sur le site Internet : www.fiteco.com



3 entrepreneurs sarthois parlent de leurs expériences internationales

Groupe Leblanc : De l'opportunité à la stratégie élaborée



Éclairage du Groupe Leblanc sur Orchard road - Singapour.

Depuis 55 ans, le Groupe Leblanc conçoit et fabrique des décors lumineux pour les collectivités et les centres commerciaux.
Si son activité internationale a été initiée il y a 15 ans par opportunisme (comme par exemple, l'implantation au Canada à partir de 2007 suite à la découverte des produits par deux canadiennes à l'occasion du marché de Strasbourg à Noël), la stratégie export est depuis 2008, volontariste et structurée.
« Nous avons défini deux approches différentes en termes de distribution et d'implantation selon le potentiel marché de chaque pays. Là où le marché est important, nous implantons des filiales où nous prenons des participations majoritaires dans des entreprises locales. Dans les pays à moindre potentiel, nous animons un réseau de distributeurs exclusifs » explique Patrick Janot, PDG du Groupe.
Une fois la stratégie définie il a fallu construire l'ensemble des outils (traduction des catalogues, site internet en plusieurs langues, intégration des données dans le système d'information, etc.).
Une équipe export a également été mise en place. Elle s'est renforcée au fil du temps et compte à ce jour cinq personnes.
Actuellement, le Groupe Leblanc est présent dans 45 pays et réalise 20% de son activité à l'export. *« Nous atteindrons à terme les 30 à 40% de notre CA hors frontières. Mais le développement international prend du temps. Il nécessite une forte implication humaine et de privilégier la collaboration avec les personnes du pays. L'humilité est également une clé de la réussite : rappelons-nous que c'est à nous de nous adapter au pays »* prévient le dirigeant.

Souriau : encore plus international grâce à Esterline

Créé en 1917, Souriau est depuis les années 1940 spécialisé dans la connectique de pointe appliquée aux environnements sévères. L'entreprise a, de par son activité, très vite mis en place une démarche internationale, pour accompagner les programmes européens puis mondiaux dans les secteurs de l'aéronautique, la défense , les lanceurs spatiaux, sous-marins puis en se diversifiant sur les secteurs de l'industrie (nucléaire, recherche pétrolière, robotique et instrumentation, sport automobile).
Élargir sa présence à l'international et notamment aux Etats-Unis est devenu une nécessité dès les années 70.
Thierry Quillet, Vice-président d'Esterline Connection Technology dirige l'ensemble des onze sites de composants du nouvel actionnaire américain Esterline. Il explique que *« l'international est un vrai facteur de croissance pour les usines Sarthoises (800 emplois), puisqu'en 15 ans, Souriau Sarthe est passé de 60 à 160 millions d'euros de chiffre d'affaires, avec plus des deux tiers produits pour l'export. Le premier levier accélérateur repose sur le développement d'un réseau de distributeurs commerciaux dans le monde, qui a évolué vers une coopération à valeur ajoutée pour certains. Le second consiste à accroître la compétitivité de l'entreprise en utilisant les pays à bas coûts dans chaque région (Maroc, Inde, République Dominicaine, Mexique ...) afin de consolider une spirale vertueuse de croissance et renforcer notre positionnement tout en investissant en Sarthe. Nous n'avons pas délocalisé la gestion de nos lignes de produits. Au contraire, nous avons continué de recruter localement tout en devenant le leader mondial en connectique et dans les accessoires pour faisceaux électriques embarqués. La croissance externe est un troisième levier, avec l'acquisition de deux sociétés américaines, en 2006, puis fin 2013, soutenue par le Groupe Esterline ».*





Expédition d'éléments à assembler sur le site de Krasnodar - Russie

Claas Tractor : Une nouvelle vie pour ses produits en Russie

Filiale tracteur du groupe Claas, spécialisée dans la conception, la fabrication et la distribution de matériel agricole, Claas Tractor domine aujourd'hui le marché Est européen. Au cours des dix dernières années, l'entreprise a véritablement inversé le ratio concernant la part de son activité France/export, réalisant aujourd'hui les deux tiers de son chiffre d'affaires à l'international, principalement avec les pays d'Europe de l'Est et la Russie.
« Les normes européennes, notamment anti-pollution, obligent à moderniser nos tracteurs tous les 4-5 ans. La Russie, qui autorise la commercialisation d'engins répondant aux anciennes normes, nous permet d'allonger la durée de vie de nos produits et de rentabiliser nos investissements sur une plus longue période » explique Gilles Guérin, responsable du service industrialisation de Claas Tractor.
Si avoir dans sa gamme un produit en fin de vie qui répond à un besoin d'un client étranger est déjà une première étape, reste aussi à s'adapter aux normes législatives du pays. *« Nous avons du reconsidérer toutes les étiquettes apposées sur les tracteurs et prévoir un support pour installer un extincteur dans les cabines de tracteurs russes »* se souvient le responsable.
Depuis deux ans, Claas Tractor travaille à rendre l'usine compatible à une expédition en sous-ensembles pour un assemblage et des finitions directement en Russie (photo). *« Avoir un produit estampillé Made in Russia est un atout commercial là-bas et cela nous permet d'accéder à certains avantages financiers, en termes de douane et de financement local, par exemple »* conclut-il.



L'ANGLAIS PROFESSIONNEL NE PEUT PLUS ÊTRE APPROXIMATIF !

Depuis deux ans, le rapport à l'anglais dans les entreprises a changé. Qu'elles soient petites ou grandes, qu'elles exportent déjà ou cherchent de nouveaux marchés face à la crise, toutes les entreprises sont conscientes que l'on ne peut pas « se débrouiller » en anglais quand il s'agit d'engager leurs produits et leurs images. Avec une méthodologie propre et des engagements de résultats, Wall Street English réalise désormais 70% de son activité avec le monde professionnel.

Créée en 2000 place de la République, Wall Street English est devenu en quelques années l'école d'anglais de référence du Mans.
Particuliers comme professionnels sont accueillis quels que soient leurs niveaux pour grimper les échelons sur une échelle de 1 à 20, sachant que l'anglais professionnel se situe dans les derniers niveaux !

Prise de conscience des entreprises
« L'explosion des centres Wall Street dans le monde et en particulier en Chine est la preuve que les entreprises sont conscientes des enjeux liés à la maîtrise d'un bon niveau d'anglais. Vos concurrents potentiels parlent de mieux en mieux ! » prévient Catherine Emery, directrice du centre manceau.
C'est pourquoi, cette dernière a vu la demande évoluer depuis quelques temps. Après la période du DIF, où les directions proposaient des formations en anglais souvent pour valoriser les collaborateurs, la démarche s'inscrit désormais dans un vrai projet d'entreprise. Les Directions s'impliquent et acceptent d'investir du temps sur des formations obligatoires en anglais. En revanche, l'exigence de résultats est incontournable...

Échelle de progression « Multimethod »

DEBUTANT | VOYAGE | CONVERSATION | NEGOCIATION | PROFESSIONNEL
S1 S2 S3 – 1 2 3 – SURVIVAL
W1 W2 PRO 1 W3 – 4 5 6 7 – WAYSTAGE
UW1 UW2 PRO 2 UW3 – 8 9 10 11 – UPPER WAYSTAGE
T1 T2 PRO 3 T3 – 12 13 14 15 – THRESHOLD
M1 M2 M3 – 16 17 18 – MILESTONE
MA1 MA2 – 19 20 – MASTERY
CORRESPONDANCE TOEIC
550 Points
650 Points
750 Points
850 Points
990 Points
NIVEAU MOYEN AU BAC ET POUR 85% DES FRANCAIS
NIVEAU DEMANDE PAR LES GRANDES ENTREPRISES ET PAR LES GRANDES ECOLES POUR DELIVRER LEURS DIPLOMES

Des engagements contractuels en termes de résultats
C'est pourquoi, Wall Street English s'engage ! Le centre s'appuie sur des formations individualisées, un suivi pédagogique quotidien, des reportings à la direction mensuels ou trimestriels, et surtout une méthode de mesure des progrès constante, qui lui est propre.
Wall Street English reproduit le processus d'immersion totale afin d'en obtenir les mêmes résultats. Comme pour l'apprentissage de notre langue maternelle, cinq zones de mémoire sont sollicitées pour écouter - répéter - parler - lire et écrire.
Apprentissage et mise en pratique professionnelle individualisée sont coordonnés en fonction des progrès réalisés.
Wall Street English répond également aux demandes spécifiques telles que la réalisation d'un cours par téléphone, la préparation d'un entretien d'embauche ou un face à face pour une négociation. Les formateurs se déplacent en entreprise ou reçoivent au centre selon les souhaits des stagiaires.

Sans oublier l'interculturalité et la convivialité !
L'enseignement culturel occupe une part importante dans les formations pour les professionnels car la compréhension de certains comportements est souvent une clé de réussite dans les relations à l'international.
Qui plus est, même si l'enseignement est basé sur un anglais universel, Wall Street English propose de travailler 45 accents différents grâce à son laboratoire et à sa plateforme Internet. *« Vous serez à l'aise même si vous vous retrouvez dans un taxi indien avec un chauffeur pakistanais ! »* plaisante la dirigeante.

Car, même si l'exigence est de rigueur, le ton est à la détente et la convivialité. *« Un cours où l'on ne rigole pas est raté car pour apprendre il faut avoir du plaisir et avoir envie de revenir ! »* poursuit-elle.
C'est pourquoi les formateurs, en plus d'être anglophones, sont tous diplômés en pédagogie ou en psychologie et ont un objectif de 80% d'enseignement oral.

Repères

Création au Mans : 2000

Dirigeante : Catherine Emery

Activité : école d'Anglais
- Cours et formation en langue anglaise
- En entreprise ou au centre

Clients : entreprises (70%) / particuliers (30%)

10 salariés

Contact

40 place de la République - LE MANS
Tél. 02 43 23 12 34
direction@wsi-lemans.fr
www.wallstreetinsitute.fr

PORTRAIT



Laurent Giroux

Mandataire MEDEF Sarthe
- Président du Conseil départemental de l'URSSAF Sarthe

A 43 ans, ce sarthois d'adoption depuis 20 ans, a un long et riche parcours dans le domaine médico-social, les services à la personne et la prise en charge des personnes âgées.
Son parcours l'a mené de la DDASS (Direction départementale des Affaires Sanitaires et Sociales), au CIDPA (Centre d'Information Départemental Pour l'Autonomie, intégré au Conseil général 72), puis à l'ADMR, pour se lancer dans la création d'activité en 2009.
Il fonde alors l'une des rares coopératives de services à la personne en France et adhère au MEDEF Sarthe pour contrer l'isolement du chef d'entreprise.
Dans le même temps, de 2008 à 2014, il est aussi conseiller municipal et communautaire, élu du Pays du Mans et administrateur d'une maison de retraite (établissement public autonome).
Depuis, il a développé de nouveaux projets et vient de créer Effiscience, avec des partenaires, une des premières sociétés coopératives européennes, dont le but est d'élargir la recherche, la formation, le conseil et l'évaluation dans le domaine social et médico-social.

En 2012, le MEDEF Sarthe lui propose de postuler à la présidence du Conseil départemental de l'URSSAF. Il y voit l'opportunité de mieux comprendre les rouages et le fonctionnement de cette grande institution, en prenant en charge des dossiers concrets.
Outre la Présidence du Conseil, il participe à l'IDIRA (instance de recours amiable) pour lequel il instruit les dossiers et émet un avis à l'organisme qui prend ensuite les décisions (CRA).
« Le chef d'entreprise doit être vigilant dans la constitution de son dossier car nous ne réalisons pas d'enquête terrain. Nous nous basons uniquement sur les documents transmis » explique t'il.
En tant que Président, il est heureux de constater que la quasi-totalité des décisions sont prises à l'unanimité. *« Si pour les cas de travail illégal, les membres de l'IDIRA se montrent inflexibles, nous sommes beaucoup plus indulgents quand nous savons que la réglementation est complexe et difficile à comprendre. Quoiqu'il en soit, je conseille à tous les chefs d'entreprise d'anticiper et d'entrer en contact direct avec l'URSSAF dès qu'ils ont le moindre doute sur leur conformité avec les textes. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, notre postulat de base est de considérer que le chef d'entreprise est de bonne foi »* complète t'il.

Par ailleurs, Laurent Giroux enseigne à l'université du Maine et au pôle universitaire de Damigny (61). Il représente le MEDEF Sarthe à la faculté de lettres et de sciences humaines, en tant qu'administrateur.

En région, Régis Petetin

Depuis plus de deux ans, Régis Petetin en tant que mandataire régional participe aux conseils d'administration mensuels de l'URSSAF à Nantes.
Il puise sa motivation dans un engagement citoyen. Il s'agit en effet de représenter ses pairs au sein d'un système français qui repose sur le paritarisme pour la gestion de nombreux organismes majeurs aux conséquences directes dans notre vie quotidienne.
A l'ordre du jour, revient périodiquement l'étude du recouvrement des fonds et du paiement des prestations.
A ce niveau, il précise qu'actuellement la collecte des cotisations se maintient en dépit de la situation économique dégradée, alors que les prestations sont en nette augmentation.
Une action forte en matière de contrôle URSSAF est menée.

L'URSSAF en bref

En tant que chef d'entreprise, vous avez eu ou aurez un jour un « contrôle de l'URSSAF ». Il est donc important de savoir comment fonctionne cet organisme et notamment l'IDIRA et la CRA.
Actuellement, nous assistons à la régionalisation des URSSAF. L'une des premières est celle de l'URSSAF des Pays de la Loire. Cette réforme a mis en place plusieurs changements au sein même de l'URSSAF au niveau départemental.
Le Conseil d'administration départemental, devenu Conseil Départemental a une mission de production et de relation avec les cotisants.
L'IDIRA est l'instance départementale d'instruction des recours amiables. Elle propose des décisions à la Commission de Recours Amiable (CRA) de l'URSSAF régionale, qui seule a un pouvoir délibératif quant aux réclamations formulées par les cotisants contre les décisions prises par l'URSSAF et relevant du contentieux général de la Sécurité sociale.

En cas de désaccord avec une position prise par l'URSSAF suite à un contrôle, le cotisant est invité à saisir ladite commission (contestations suite à contrôle, contestations comptables d'une mise en demeure, contestation d'une décision administrative…) dans les délais prévus par les textes (1 mois suivant l'envoi de la mise en demeure ou 2 mois suivant la notification de la décision administrative). Pour cela, une simple lettre motivée écrite par le cotisant suffit.
Si la Commission de Recours Amiable n'a pas statué dans le délai d'un mois à compter de la réception de la réclamation, le cotisant peut considérer sa demande comme rejetée de manière implicite et saisir le Tribunal des Affaires de Sécurité Sociale.
Il peut également attendre que la décision lui soit notifiée pour saisir le Tribunal des Affaires de Sécurité Sociale dans les 2 mois de la notification de refus.
En revanche, si le cotisant ne conteste pas la décision expresse prise, ladite décision devient définitive et acquiert « autorité de la chose décidée ».



LE CONSEIL EN IMMOBILIER

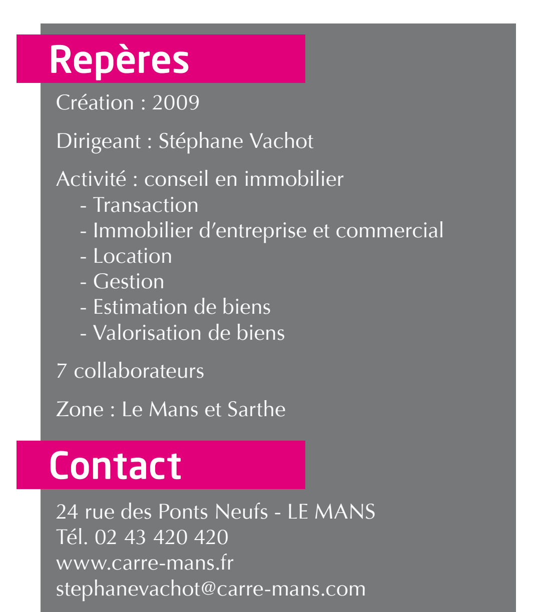
Vous avez déjà certainement remarqué cette agence immobilière marron et orange, quasiment au pied des marches qui mènent à la place de l'hôtel de ville du Mans. Derrière cette façade, au rez-de-chaussée d'un bel immeuble historique, se trouve une agence immobilière « carré-mans » experte... Grâce à des années de pratique, l'équipe mancelle accompagne les propriétaires dans la valorisation de leurs biens ou dans des opérations de déficit foncier, tout en se positionnant toujours au juste prix du marché.

Après seize ans passés dans le groupe Initia, en tant qu'associé, puis deux années à sillonner la France pour expertiser et valoriser des biens industriels ou de standing pour des grands bailleurs, Stéphane Vachot a créé Carré Mans en 2009.
Son objectif : proposer une expertise pointue pour compléter les traditionnels métiers d'une agence immobilière de quartier, avec une approche plus qualitative que quantitative et surtout au juste prix.
« Nous ne cautionnons pas la surestimation. Nous justifions au client notre évaluation. C'est pour lui, la certitude de voir la vente se réaliser dans les meilleurs délais et conditions » explique t'il.

Expertise en estimation et valorisation des biens
Si le dirigeant connaît précisément les prix du marché, il a également développé un réel savoir-faire dans la valorisation des biens. Après quelques investigations, il déniche ainsi un étage inexploité au-dessus d'un magasin ou une surface industrielle délaissée, qui remis en valeur, multiplient la cote du bien en question.

Défiscalisation et restructuration du foncier
Autre spécialité de l'agence : sa capacité à proposer des opérations de défiscalisation ou de déficit foncier pour des investisseurs grâce aux promoteurs locaux ou nationaux qui s'appuient sur la force commerciale de l'agence.
Derniers exemples en date : la transformation des 12.000 m² des anciens locaux MMA place de la République au Mans, occupés depuis par La Réserve, l'Apple Store, KPMG, ou encore le programme « Carré Chanzy » proche des jardins de la Préfecture représentant 8000 m² de logements.
Le principe est de proposer aux investisseurs comme aux accédants, de rénover d'anciens plateaux, en collaboration directe avec le promoteur. Le client conserve alors une liberté totale quant à l'aménagement intérieur de ses locaux. Au final, des biens dotés d'une conception neuve et souvent idéalement placés, reviennent à un coût inférieur à celui d'une construction neuve classique.

Sécurisation des paiements locatifs
Afin de sécuriser la gestion immobilière face aux risques d'impayés, Carré-Mans a trouvé une solution imparable. L'agence travaille avec une étude d'huissiers, qui assure non seulement la réalisation du bail et des états des lieux mais aussi l'encaissement des loyers en offrant des garanties de vérification de solvabilité des plus performantes...



Repères

Création : 2009

Dirigeant : Stéphane Vachot

Activité : conseil en immobilier
- Transaction
- Immobilier d'entreprise et commercial
- Location
- Gestion
- Estimation de biens
- Valorisation de biens

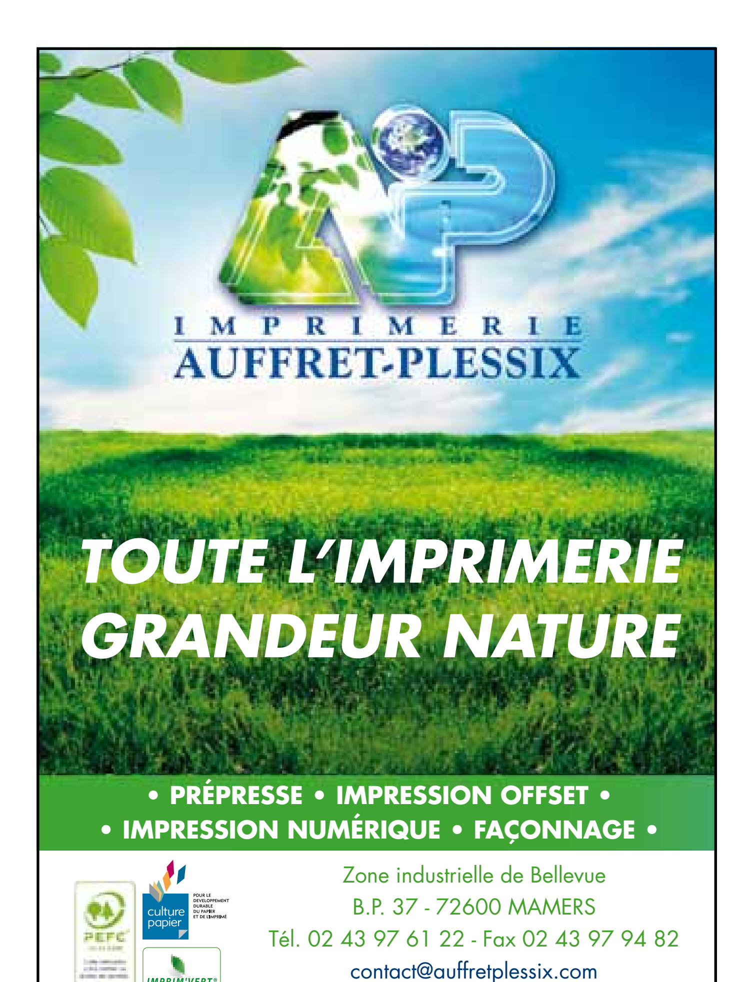
7 collaborateurs

Zone : Le Mans et Sarthe

Contact

24 rue des Ponts Neufs - LE MANS
Tél. 02 43 420 420
www.carre-mans.fr
stephanevachot@carre-mans.com





IMPRIMERIE
AUFFRET-PLESSIX
TOUTE L'IMPRIMERIE
GRANDEUR NATURE
• PRÉPRESSE • IMPRESSION OFFSET •
• IMPRESSION NUMÉRIQUE • FAÇONNAGE •
Zone industrielle de Bellevue
B.P. 37 - 72600 MAMERS
Tél. 02 43 97 61 22 - Fax 02 43 97 94 82
contact@auffretplessix.com
www.auffretplessix.com



Plus de 25 années d'expérience
à votre service
DELTA
TECHNOLOGIES
Un pôle multi-compétences
Informatique & Réseaux
Service & Conseils
Maintenance & Formation
www.deltatechnologies.fr
Zone des Ajeux - 72400 La Ferté-Bernard
Tél. : 02 43 71 65 10 - Fax : 02 43 71 65 11
E-mail : dt@dic.fr
Agence du Mans - Tél. : 02 43 21 87 39
E-mail : dt@dic.fr

ILS ONT RÉCEMMENT REJOINT LE MEDEF SARTHE !

Liste arrêtée au 15/05/14

ARMAND Associés



Avocats
Lucia PEREIRA
10 rue des Arènes
LE MANS
l.pereira@armand-associes.com
02 43 54 04 30

EQUI + Formation

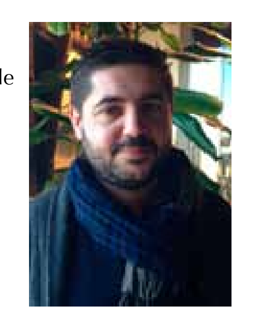
Formation en équi-coaching
Gilles LAVAL
7 rue du Buisson
LOUPLANDE
gilleslaval@neuf.fr
06 13 28 58 59
www.equiplusformation.webnode.fr



« J'adhère au MEDEF pour entrer dans un réseau, partager des convictions et apporter mon savoir-faire. Créer son entreprise n'est pas facile. Les conseils, l'expérience des autres et la connaissance du tissu local sont des atouts à ne pas négliger. Au plaisir de vous rencontrer et qui sait de vous apporter quelque chose ? »

MANSÉA





Association des commerçants du centre ville du Mans
Jean-Benoît WEIBEL
LE MANS
contact@mansea.fr
www.mansea.fr

PRINT & PROD

Commercialisation en prêt à porter personnalisé (vêtement de travail)
Laura GALLERON
6 rue Berthelot
LE MANS
contact@printandprod.com
06 19 48 38 06
www.printandprod.com

« Les actions menées par le MEDEF Sarthe répondent parfaitement à l'environnement de la jeune créatrice que je suis désormais. Plus largement, je porte un réel intérêt aux valeurs défendues par le MEDEF Sarthe. Ainsi, échanger sur les nombreuses thématiques du métier d'entrepreneur est pour moi une opportunité »

FOX Événements

Gestion d'auto-écoles - Formation aux risques routiers
Xavier FOLLENFANT
6 rue de Sablé
SAINT GEORGES DU BOIS
fox.evenements@gmail.com
06 20 27 16 31

G.R.D.F.

Distribution de gaz naturel
Christian LACOSTE
5 boulevard Anatole France
LE MANS
02 43 47 91 40
www.erdfdistribution.fr



LAMBERT ET ASSOCIES



Cabinet juridique et de conseil en propriété industrielle
Stève FELIX
Centre Novaxis
75 boulevard Alexandre Oyon
LE MANS
lambert@lambert-conseils.com
01 55 35 93 33
www.lambert-conseils.com

« Rejoindre le MEDEF Sarthe, c'est s'autoriser à être actif et posséder un réel impact au niveau des choix économiques sarthois où nous sommes présents depuis plus de 18 ans. Je suis heureux de pouvoir rencontrer tous les acteurs de la vie économique de la région et de faire avancer les projets utiles à tous »

START PEOPLE

Agence d'emploi
Ludivine JEUSSELIN
52 rue Gambetta
LE MANS
Le-mans@startpeople.fr
02 43 24 39 50
www.startpeople.fr

« Start People est une société à taille humaine, proche de ses clients grâce à ses agences et à ses collaborateurs permanents qui connaissent parfaitement le tissu économique local. Nos métiers reposent sur le recrutement de personnel formé, motivé et performant, que nous plaçons chez nos clients en CDI, CDD ou en intérim. Challenger du marché, notre développement réussi de ces dernières années est fondé sur des solutions innovantes et un suivi régulier et engagé de chacun de nos clients »

Demandez le trombinoscope de tous les adhérents

C'est l'édition papier de l'annuaire de tous les adhérents du MEDEF Sarthe. Pratique avant un point rencontre ou un atelier ... à conserver toujours sur soi ! Disponible auprès de votre équipe du MEDEF Sarthe.





LA SOLUTION À VOS PROBLÈMES INFORMATIQUES ET TÉLÉCOMS

Déploiement de votre parc informatique, mise en réseau de vos ordinateurs, migration vers des nouveaux logiciels et systèmes d'exploitation, implémentation d'un standard téléphonique, gestion et évolution des postes utilisateurs ... sont autant de compétences que les équipes de CDS informatique proposent avec un sens aiguisé du service et de l'accompagnement. Votre partenaire informatique est à côté de chez vous ...

S'il y a bien une valeur que Frédéric Chodorowski privilégie, c'est la notion de proximité et d'humanité.
Après une expérience significative d'une quinzaine d'années dans les services informatiques de différentes structures, il crée en 2008 CDS Informatique pour retrouver de l'autonomie et des marges de manoeuvre dans son approche client.
Son objectif : apporter une prestation différente aux entreprises, basée sur la proximité et le service, pour répondre à toutes leurs problématiques d'installation, d'achat de matériels et de logiciels, de maintenance et de dépannage, en informatique, réseaux et télécommunications.

Aujourd'hui, il compte plus de 700 clients actifs en permanence et emploie 22 collaborateurs, répartis sur les départements ligériens et bretons.
« Nos 17 techniciens sont sur place, à côté de nos clients. Ils disposent d'un stock tampon pour intervenir au plus vite. Résultat : nous savons dépanner une entreprise dans la journée » explique le dirigeant.
Même réactivité au sein des équipes de pré-diagnostic technique. Moins de deux heures après avoir déclaré un incident informatique ou téléphonique, le client a l'assurance d'être rappelé pour réaliser une qualification technique plus précise et pour définir les moyens d'intervention. Pour cela, CDS s'appuie sur une expertise technique reconnue et sur des outils de gestion de planning performants.

Commercialement, l'entreprise s'engage également à expédier tous ses devis dans la journée. Cette réactivité et ce sens du service font finalement le commerce de CDS puisque le dirigeant avoue lui-même ne pas avoir de force commerciale en tant que telle *« Le bouche-à-oreille fonctionne bien ! Depuis 2013 nous sentons une reprise de l'activité, avec de beaux projets de déploiement informatique et de maintenance sur 2014 »*.

La force du réseau Eurabis
Un des points forts de l'entreprise est également d'être membre du réseau Eurabis, qui fonctionne comme un regroupement d'indépendants. Celui-ci permet en effet de bénéficier de tarifs extrêmement avantageux en termes d'équipements informatiques et télécoms.
C'est par ce biais que l'entreprise propose de plus en plus souvent du matériel allemand Terra, très fiable et moins cher que le sourcing chinois.

Parce que finalement, du matériel au service, il n'y a qu'un pas, quand la confiance est établie...



Malheureusement ce bouton n'existe toujours pas sur les ordinateurs !

En attendant, il y a CDS Informatique !

Repères

Création : 2008

Dirigeant : Frédéric Chodorowski

Activité : prestataire informatique, réseaux et téléphonie
- Installation, maintenance, dépannage
- Matériels et logiciels

22 collaborateurs

700 clients actifs (TPE, PME-PMI, grands comptes)

Zone : Pays de la Loire, Bretagne

Certifications et partenariats :
- Membre du réseau Eurabis
- Téléphonie : Alcatel - LTI Telecom
- Informatique : Cisco, HP, Terra
- Logiciels : Microsoft, EBP
- Sécurité : Gate Protect

Contact

118 rue Albert Einstein
72 000 LE MANS
Tél. 02 43 23 39 25
info@cdsinformatique.fr
www.cdsinformatique.fr

VOTRE MEDEF PAYS DE LA LOIRE

Position sur la réforme territoriale

Invité à participer à la session extraordinaire du Conseil Régional des Pays de la Loire sur la réforme territoriale le 13 mai dernier, le MEDEF Pays de la Loire y a exprimé une position forte en faveur d'une réforme ambitieuse construite sur l'unité des Pays de la Loire.

Par la voix de son président Joël Freuchet, le MEDEF Pays de la Loire a dressé le constat d'une sphère publique territoriale hypertrophiée, aux actions redondantes, souvent illisibles et parfois inefficaces (de 2000 à 2005, les effectifs de la fonction publique territoriale ont augmenté de 240.000, soit 48.000 par an en moyenne).
Il a rappelé l'urgence d'une réforme territoriale pour la baisse des dépenses et la réduction des déficits publics (la part des collectivités territoriale dans la dette publique a augmenté de 67% en 10 ans).
Il a invoqué la suppression sans exception de la clause de compétence générale comme un élément fondamental de la réforme pour clarifier le champ d'action de chaque collectivité et garantir un fonctionnement plus efficace sur des missions recentrées.
Il a approuvé le projet gouvernemental de diminution par deux du nombre de régions à échéance de 2017, tout en regrettant que la même rationalisation ne s'impose pas aux communes, aux EPCI et aux départements.

Le Président du MEDEF Pays de la Loire a également souligné le rôle majeur des entreprises pour la Région Pays de la Loire dans la construction de son avenir. Il a notamment émis le souhait que les organisations patronales soient consultées au même titre que les chambres consulaires sur l'élaboration du Schéma Régional de Développement Economique (SRDE) et du Schéma Régional d'Aménagement Durable des Territoires (SRADTT) et qu'elles soient associées en qualité de représentant des entreprises – contribuables sans droit de vote – au débat prévu par le projet de loi sur la fiscalité de la Région et de ses territoires.

Pour le MEDEF Pays de la Loire, l'enjeu de la réforme est de construire des collectivités aux compétences et à l'efficacité renforcées. La clé du succès réside dans une réforme bâtie sur l'observation des flux économiques et des coopérations déjà abouties.

Joël Freuchet a fait le constat d'un ensemble « Pays de la Loire - Bretagne » pertinent, espace d'échanges conséquents (30% des flux de marchandises) et dont les coopérations sont déjà lancées (pôles de compétitivité, rapprochement annoncé des universités, financement croisé des grandes infrastructures…)
Il souhaite donc que la coopération déjà existante entre les régions Pays de la Loire et Bretagne permette l'engagement rapide d'étude des modalités d'une unification des deux régions.
Il met en garde contre tout projet qui ignorerait la réalité de ces flux et de ces coopérations au profit d'un démantèlement.

Nomination : Virginie Jolly

Virginie Jolly est la nouvelle Déléguée générale du MEDEF Pays de la Loire. Arrivée en janvier 2014, cette nantaise de 48 ans, mariée et mère de trois enfants affiche une solide expérience au sein de l'organisation patronale.

De formation juridique en droit public, après un début de carrière dans le conseil en communication aux collectivités locales pour la mise en œuvre des lois de décentralisation, elle rejoint en 1990, l'Assemblée Nationale en qualité d'assistante parlementaire. Elle y travaille plus particulièrement sur les sujets de formation et d'apprentissage et d'évolution du droit du travail. Cette spécialisation l'amène à rejoindre l'organisation territoriale interprofessionnelle du CNPF, en 1992.
D'abord Secrétaire générale puis Déléguée générale dans différents MEDEF territoriaux d'Ile-de-France, elle a notamment dirigé, de 2006 à 2013, le MEDEF de l'Est parisien, qui rassemble près d'un millier d'entreprises directement adhérentes en Seine-Saint-Denis et dans le Val-de-Marne.

La carrière de la nouvelle Déléguée générale du MEDEF Pays de la Loire est ainsi fondée sur la connaissance de la diversité d'entreprises de toutes tailles et de tous métiers et sur un engagement militant au service de leur cause commune.

Un nouveau service Emploi-Formation

Mis en place par le MEDEF Pays de la Loire et piloté par Noellia Lermite, ce nouveau service s'adresse à tous les adhérents de fédérations ligériennes.

Son objectif est d'accompagner les entreprises dans l'appropriation et l'utilisation des dispositifs emploi formation afin d'en tirer le meilleur profit.

Concrètement, il s'agit d'apporter :
- Un appui individuel aux entreprises sur la thématique emploi - formation, en les aidant à aider à définir leur projet (recueil des besoins individuels, élaboration d'un plan de formation), en organisant ces besoins (recherche de prestataires, définition d'un cahier des charges) et en mettant en oeuvre les projets (utilisation des dispositifs, optimisation des financements).
- Des temps collectifs pour s'informer, partager et ainsi mutualiser les bonnes pratiques emploi - formation, organiser des séances de travail sur des thématiques souhaitées par les entreprises, s'informer de l'actualité emploi - formation (exemple : réforme de la formation professionnelle continue à venir), fournir des fiches techniques ou d'autres outils utiles.